# 茶餐厅创业计划书

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2025-01-27

*第一篇：茶餐厅创业计划书茶餐厅创业计划书范文发布时间:2024-11-24 来源:应届毕业生求职网项目介绍茶餐厅又根据投资者的资金状况分为社区店、标准店、旗舰店等三个级别，投资总金额从20万元到50万元以上不等，所以它特别适喜欢餐饮服务业...*

**第一篇：茶餐厅创业计划书**

茶餐厅创业计划书范文

发布时间:2024-11-24 来源:应届毕业生求职网

项目介绍

茶餐厅又根据投资者的资金状况分为社区店、标准店、旗舰店等三个级别，投资总金额从20万元到50万元以上不等，所以它特别适喜欢餐饮服务业挑战的投资者经营。茶餐厅在食品制作上以中国传统饮食文化的代表饭、面、粉、水饺、云吞、点心等为主，再加上西餐饮食文化.投资者可根据各自不同的地域特点和喜好以及资金状况来选择的等级和食品种类，为个人创业提供了多方面的发展机遇.经济效意预算

一个店每天只要卖出200到500人次，每人次消费5-15元.每份3-8元钱的成本，您的纯利润就是每人次将近2-7元钱，每天将近有200人次的利润是400元-1400元.500人次的利润是1000元-3500元。除去员工工资额的%20,200人次算80元-280元,500人次算200元-700元,每天的纯利润是200人次算320元-1120元.500人次算800元-2800元您的利润就成几何增长了。与本人的合作方法

计划书的主要内容是经营茶餐厅,包括店内管理/服务/营销/会员管理与执行.茶餐厅是100%的香港发明,属于本地平民化的饮食场所,事实上茶餐厅的特色也真正体现了香港人的精神取向和价值观--速度要快,配搭要多变,价钱要实惠,行事方式中西合壁,总之,要用最快捷妥当的办法把事情弄好.茶餐厅是香港独有的平民饮食地点,充满地方色彩,食品便宜之外,种类亦繁多,此招牌美食更令人难以抗拒.相信每个人都希望拥有自己的事业,让自己在一个自由自在的天地一展所长.在社会上想经营小本生意的人中:

有些人是希望独当一面,自己创立自己的事业;有些人是因为已届退休年龄,想为自己铺有一条后路;有些人则是因为对自己眼前的工作感到不满而想行,另起炉火;有些人是因为走头无路,不得不作点小生意暂时栖身.有的人则怀疑自己的能力,于是宁愿稳扎稳打地做~打工仔~,自怨自艾一辈子;有的人则是不愿意受人束缚,或已厌倦打工生活,希望向自己的能力挑战.你或许做过一些生意,或许经营过不少行业,或许现在正抱着~铁饭碗~犹豫不决,或许因被海水打湿了脚而又重新退回岸上,但全未成功.付出的心血没有获得回报,虽然不幸,但起码自己已经尽力了,但是,如果中途放弃的话,那就表示自己承认失败了.市场是一片汪洋大海,到处都充满着诱惑,却又到处充满惊涛海浪和险滩.如果你碰到风险就回避,遇到挫折就躲闪,遇到困难就退让,那你永远不会成功.要立志经商发财,就必须目标明确,要有不达目的绝不罢休的气概.排除一切干扰你朝目标前进的不利因素吧,全身心地投入你经营的事业.

**第二篇：茶餐厅创业计划书**

茶餐厅创业计划书

市场前景

茶餐厅是一个相对高级的餐饮场所，中餐包括:粥、粉、面、饭、点心、小食、炖品、烧烤、卤菜、小炒、火锅等；西餐包括:韩国料理、日本料理、法国料理等，适合追求生活品位的年轻人、情侣、商务人士、大学生等。优质多元的菜品搭配，加上会员管理制度和一定的营销、推广活动，这是一个利润空间高、投资回报快的项目，目前已受到许多有意进军餐饮业的投资者的高度关注。

投资标准及回报

1、金额预算。投资者可根据资金状况，考虑开社区店、标准店或旗舰店三种级别的茶餐厅，投资总额分别为8万元、10万元和15万元。最好用投资总额的百分之七十作为实际投资，百分之三十作为备用资金，以应付开业之后的后续投入以及突发状况。

按10万元标准店进行投资，其中店面租金，2万元（一百平米米左右）；淡雅而不失现代气息的装修，3万元左右；茶具和其他设备（桌椅、空调、音响），2万元；各种茶叶、食品、水果，2万元。

2、收益评估。茶餐厅每日营业14小时，平均日接待顾客一百五十人，每人消费25元，日营业额可达3750元，按百分之二十的纯利润率计算，日盈利750元，月盈利2万多元。投资者可于半年内收回成本，第一年盈利可达10万元以上。

前期准备

1、开业证件：消防、卫生、环保、工商、税务部门登记、注册。

2、员工招聘：可以利用网站、餐饮培训学校、报纸广告招人或托人代招。

3、菜谱设计：茶餐厅的菜谱设计应该根据该店的经营特色进行设计。菜谱里可以附加一张该店的宣传广告和定期的活动广告。

4、文化理念：包括经营理念、核心价值观、服务精神、工作态度、目标责任等。

选址经验

1、拒绝商圈旺铺。不是商圈不好，而是投资成本太大，加重前期运转的负荷：东莞市雅典茶餐厅老板邱先生急于求成，在当地黄金地段重金投资了一家茶餐厅，月租金1、5万元，后来受到高档茶楼和先后进驻的星巴克、本土快餐连锁店真功夫的冲击，不到半年便结业了。

2、资金有限的投资者，在选址时主要考虑以下两个方面：

（1）公司、写字楼相对集中的地段。此地段消费人群以白领为主，消费能力不亚于商圈附近，而租金却便宜很多。江苏的李小姐在写字楼2楼投资10万元开了一家茶餐厅，以中式套餐、糕点、冰激凌和咖啡为主营内容，人均消费为15～20元，相当于三个人吃炒菜平摊的费用。而由于茶餐厅环境优雅、就餐近，与炒菜馆相比，优势不言而喻，因此李小姐的茶餐厅生意颇好，月净利润达4万元。

（2）住宅区或高校相对集中的地段。如果茶餐厅能在提供舒适环境的前提下，菜品价格控制在普通快餐店的百分之一百五十以内，则能很有力地吸引情侣、不在家开伙的白领人群，而这类地段又比写字楼附近的茶餐厅租金低，更大地缩减了前期投入。

装修经验

1、通常情况下，茶餐厅装修设计须简约、明亮，给人自然、舒适之感。靠马路一侧要装上大型落地玻璃，不仅让顾客看到繁华的街道，也让行人看到典雅大方的餐厅店堂；软装、灯光须配合桌椅的颜色，最好为暖色调。装修费用控制在200元/平方米以内。

2、装修细节。为了提升服务品质，茶餐厅内还须摆放一台电视、一个仿古书架；在洗手池边标明“为了您的健康，请您洗手”的字样；收银台最好设计成酒吧吧台状，台上放纸巾、宣传单、印着茶餐厅地址的打火机、收银柜等，台后则可摆放各种酒、装饰品、悬挂的酒杯，给顾客留下轻松、周到的第一印象。

3、个性化设计。每个茶餐厅一定要有一处夺人眼球的设计，譬如，在大厅的小舞台上设计一个留言板或贴纸区，方便顾客与茶餐厅、顾客与顾客之间交流；还可根据场地大小，考虑增加吸烟室、儿童娱乐区等。注意：在茶餐厅内，一定要做好通风和防火措施。

4、装修的重中之重——厨房。广州爱缘茶餐厅老板冯鑫女士：据我所知，有些茶餐厅经营者为节约装修成本，只着重装修大厅和包房，压缩了厨房的装修费用，其实这是个误区。厨房在茶餐厅营业的前期作用不明显，因为客流量小，但到了后期，当店内菜品能够吸引越来越多顾客光顾时，厨房设计不合规格，设备落后，将有可能因上菜速度慢导致客源流失。

爱缘的厨房是由专业设计公司设计：（1）须检查厨具的出厂年号、产品加工精度、钢板厚度等，以保障安全烹饪；（2）地面最好安装100×100规格的深色系吸水地砖；（3）厨房要有“双道双门”，以保障工作人员进出流畅；（4）厨房与整个茶餐厅的面积比不得低于1：0、3，并且要隔音、隔热、隔味；（5）另外，除配置空调系统、电源电压等设备外，还须按照一个灶台提供4～六人用餐的规格来设置灶台数量。

总之，一定要保证厨房运作的安全和环保。

经营策略

1、菜品搭配。

茶餐厅的经营可借鉴快餐店的经营方式，集中餐、西餐、快餐、冷热饮、水果拼盘于一

体，以环境好、上餐快、品种丰富、价格便宜为亮点，除提供各种中式菜品和当地特色菜品外，可根据厨师水平，搭配韩式料理、日式料理、西式糕点等，还可配备价格在12～28元不等的各种茶饮，满足各类消费者的需求。由于茶餐厅的主要收入来源于商务午餐，最好能免费为顾客提供一杯饮料或一碗汤。

2、宣传方式。

由于目前投资茶餐厅的人越来越多，所以投资者在投资前，一定要有经营的全盘规划。必须考虑到多套宣传方案。

（1）在茶餐厅外设一块长三米、宽

2、五米的活动宣传板，列出每日更新的菜品和特价套餐。

（2）在茶餐厅周边五百米或一千米以内的报亭做外观包装广告，一个月给报亭老板100～200元广告租金，还可在报亭放一叠茶餐厅的宣传单，任凭顾客领取。包装广告上可以印上茶餐厅的店名、理念、指向标和距离等。

（3）写字楼附近的茶餐厅，可大量派发传单，若进店顾客少，可在传单中添加每日菜品，开展订餐服务。注意：有订餐服务的快餐店很多，茶餐厅如打算操作此模式，一是要保证菜品质量及口感在周围同行中屈指可数，二是要想尽办法“降价”，比如取消赠送饮料、水果等，使套餐外卖价格与普通快餐店的套餐价格相当；住宅区或学校附近的茶餐厅，可在各个校园网论坛或小区业主论坛发帖，发布茶餐厅菜品信息和“周末二人特价套餐”、“社区家庭套餐”等活动内容。

（4）如果有舞台，可以联系晚间驻唱歌手，100元/小时。台湾茶餐厅品牌良木缘的重庆分店就有一位驻唱歌手，艺名六弦，由于其歌艺出众，很多顾客专门捧场。每周他登台那天，茶餐厅当天营业额就会增长百分之二十五。

（5）联系各种收费相对便宜的知识讲座，如化妆品使用讲座、色彩搭配讲座、婚姻知识讲座等。最关键是要让“这家茶餐厅有讲座”的消息外传，吸引更多顾客。同时需要注意，讲座最好能安排在一个单独的房间内，以免干扰到其他消费者。

3、会员管理制度。

茶餐厅实行会员制是一种很有效的累积顾客的方式。会员制不宜采用消费累积到一定金额享受折扣优惠，或免费办卡收取工本费，最好是预付款消费，如一次性充值200元，享受九折优惠；充值500元，享受八折优惠；充值800元，享受

7、五折优惠。如此一来，不仅可以迅速稳定客户，还可以通过顾客预存的消费卡，缓解经营中时常遇到的资金压力。

浙江心相映茶餐厅周先生：我的会员制在同行中算比较成功的。心相映除了在每位会员生日当天赠送贺卡、鲜花外，还会提前一周通知会员来店里领取生日礼物；心相映还建了一个会员QQ群，在群空间里公布了心相映每周的活动内容，并设置会员心情版、会员交友版、会员投诉版、会员建议版等，以确保第一时间了解会员的建议和意见，提升服务品质。

4、细节为王。

（1）态度。营业时，服务员应随时保持微笑。（2）礼仪。包括店主在内，须掌握基本的问候礼节、称呼礼节、仪表礼节和迎送礼节。（3）强化记忆培训。记住熟客的用餐习惯和常用菜品，使其感觉到至高无上的尊重。

只要投资者能把握住各种开店技巧、经营之道以及细节问题，一家有品位、时尚多元的茶餐厅的未来，便能有很多种可能，而唯一不可能的是被市场淘汰。更多创业计划书请上中国店网

**第三篇：茶餐厅创业计划书**

茶餐厅创业计划书

市场前景

茶餐厅是一个相对高级的餐饮场所，中餐包括:粥、粉、面、饭、点心、小食、炖品、烧烤、卤菜、小炒、火锅等；西餐包括:韩国料理、日本料理、法国料理等，适合追求生活品位的年轻人、情侣、大学生等。优质多元的菜品搭配，加上会员管理制度和一定的营销、推广活动，这是一个利润空间高、投资回报快的项目，目前已受到许多有意进军餐饮业的投资者的高度关注。

投资标准及回报

1、金额预算。投资者可根据资金状况，考虑开社区店、标准店或旗舰店三种级别的茶餐厅，投资总额分别为2万元。最好用投资总额的百分之七十作为实际投资，百分之三十作为备用资金，以应付开业之后的后续投入以及突发状况。

按6000元标准店进行投资,淡雅而不失现代气息的装修,茶具和其他设备（桌椅、餐具）3000元；各种茶叶、食品、水果，1000元。

2、收益评估。茶餐厅每日营业14小时，平均日接待顾客一百五十人，每人消费25元，日营业额可达3750元，按百分之二十的纯利润率计算，日盈利750元，月盈利2万多元。投资者可于半年内收回成本，第一年盈利可达10万元以上。

前期准备

1、开业证件：消防、卫生、环保、工商、税务部门登记、注册。

2、员工招聘：可以利用网站、餐饮培训学校、报纸广告招人或托人代招。

3、菜谱设计：茶餐厅的菜谱设计应该根据该店的经营特色进行设计。菜谱里可以附加一张该店的宣传广告和定期的活动广告。

4、文化理念：包括经营理念、核心价值观、服务精神、工作态度、目标责任等。

装修经验

1、通常情况下，茶餐厅装修设计须简约、明亮，给人自然、舒适之感。靠马路一侧要装上大型落地玻璃，不仅让顾客看到繁华的街道，也让行人看到典雅大方的餐厅店堂；软装、灯光须配合桌椅的颜色，最好为暖色调。装修费用控制在200元/平方米以内。

2、装修细节。为了提升服务品质，茶餐厅内还须摆放一台电视、一个仿古书架；在洗手池边标明“为了您的健康，请您洗手”的字样；收银台最好设计成酒吧吧台状，台上放纸巾、宣传单、印着茶餐厅地址的打火机、收银柜等，台后则可摆放各种酒、装饰品、悬挂的酒杯，给顾客留下轻松、周到的第一印象。

3、个性化设计。每个茶餐厅一定要有一处夺人眼球的设计，譬如，在大厅的小舞台上设计一个留言板或贴纸区，方便顾客与茶餐厅、顾客与顾客之间交流；还可根据场地大小，考虑增加吸烟室、儿童娱乐区等。注意：在茶餐厅内，一定要做好通风和防火措施。

4、装修的重中之重——厨房。广州爱缘茶餐厅老板冯鑫女士：据我所知，有些茶餐厅经营者为节约装修成本，只着重装修大厅和包房，压缩了厨房的装修费用，其实这是个误区。厨房在茶餐厅营业的前期作用不明显，因为客流量小，但到了后期，当店内菜品能够吸引越来越多顾客光顾时，厨房设计不合规格，设备落后，将有可能因上菜速度慢导致客源流失。

爱缘的厨房是由专业设计公司设计：（1）须检查厨具的出厂年号、产品加工精度、钢板厚度等，以保障安全烹饪；（2）地面最好安装100×100规格的深色系吸水地砖；（3）厨房要有“双道双门”，以保障工作人员进出流畅；（4）厨房与整个茶餐厅的面积比不得低于1：0、3，并且要隔音、隔热、隔味；（5）另外，除配置空调系统、电源电压等设备外，还须按照一个灶台提供4～六人用餐的规格来设置灶台数量。

总之，一定要保证厨房运作的安全和环保。

经营策略

1、菜品搭配。

茶餐厅的经营可借鉴快餐店的经营方式，集中餐、西餐、快餐、冷热饮、水果拼盘于一体，以环境好、上餐快、品种丰富、价格便宜为亮点，除提供各种中式菜品和当地特色菜品外，可根据厨师水平，搭配韩式料理、日式料理、西式糕点等，还可配备价格在12～28元不等的各种茶饮，满足各类消费者的需求。由于茶餐厅的主要收入来源于商务午餐，最好能免费为顾客提供一杯饮料或一碗汤。并且,还可以接受同学的宴会。设置包房。

2、宣传方式。

由于目前投资茶餐厅的人越来越多，所以投资者在投资前，一定要有经营的全盘规划。必须考虑到多套宣传方案。

（1）在茶餐厅外设一块长三米、宽

2、五米的活动宣传板，列出每日更新的菜品和特价套餐。

（2）在茶餐厅周边五百米或一千米以内的墙壁做外观广告，还可在店门口放一叠茶餐厅的宣传单，任凭顾客领取。包装广告上可以印上茶餐厅的店名、理念、指向标和距离等。

（3）可大量派发传单，若进店顾客少，可在传单中添加每日菜品，开展订餐服务。注意：有订餐服务的快餐店很多，茶餐厅如打算操作此模式，一是要保证菜品质量及口感在周围同行中屈指可数，二是要想尽办法“降价”，比如取消赠送饮料、水果等，使套餐外卖价格与普通快餐店的套餐价格相当；住宅区或学校附近的居民也可以订餐，可在校园网论坛或

小区业主论坛发帖，发布茶餐厅菜品信息和“周末二人特价套餐”、“社区家庭套餐”、“情侣打折套餐”等活动内容。

（4）如果有舞台，可以联系校园中有才艺的同学做晚间驻唱歌手10元/小时。台湾茶餐厅品牌良木缘的重庆分店就有一位驻唱歌手，艺名六弦，由于其歌艺出众，很多顾客专门捧场。每周他登台那天，茶餐厅当天营业额就会增长百分之二十五。

（5）联系各种收费相对便宜的知识讲座，如化妆品使用讲座、色彩搭配讲座等。最关键是要让“这家茶餐厅有讲座”的消息外传，吸引更多顾客。同时需要注意，讲座最好能安排在一个单独的房间内，以免干扰到其他消费者。

3、会员管理制度。

茶餐厅实行会员制是一种很有效的累积顾客的方式。会员制不宜采用消费累积到一定金额享受折扣优惠，或免费办卡收取工本费，最好是预付款消费，如一次性充值200元，享受九折优惠；充值500元，享受八折优惠；充值800元，享受

7、五折优惠。如此一来，不仅可以迅速稳定客户，还可以通过顾客预存的消费卡，缓解经营中时常遇到的资金压力。

我的会员制在除了在每位会员生日当天赠送贺卡、鲜花外，还会提前一周通知会员来店里领取生日礼物，还建了一个会员QQ群，在群空间里公布了茶餐厅每周的活动内容，并设置会员心情版、会员交友版、会员投诉版、会员建议版等，以确保第一时间了解会员的建议和意见，提升服务品质。

4、细节为王。

（1）态度。营业时，服务员应随时保持微笑。（2）礼仪。包括店主在内，须掌握基本的问候礼节、称呼礼节、仪表礼节和迎送礼节。（3）强化记忆培训。记住熟客的用餐习惯和常用菜品，使其感觉到至高无上的尊重。

**第四篇：茶餐厅创业计划书**

茶餐厅创业计划书

.一 茶餐厅的历史背景及公司现状介绍茶餐厅的历史背景：

茶餐厅是起源于香港的食肆，是一种结合了香港特色的西式餐饮，是香港平民化的饮食场所。随着香港茶餐厅文化的不断发展传播，中国大陆、海外的唐人街亦开始出现了茶餐厅。茶餐厅的前身是冰室，早年香港只有高级餐厅会提供西式食物，而且收费昂贵。第二次世界大战后，香港人受西式饮食风俗影响日甚，冰室遂相继兴起，提供廉价的仿西式食物。当时冰室当时主要提供咖啡、奶茶、红豆冰等饮品，配以三明治、奶油吐司等小食，部分更设有面包工场，制造新鲜菠萝面包、蛋挞等。后来冰室提供的食品种类逐渐增加，又与西菜馆和餐室的模式结合，演变成为今日的茶餐厅，提供传统中国小炒及欧美食物，后来更发展至晚饭小菜，款式可谓多元化。

最早以茶餐厅名义经营的为1946年开办的中环兰香阁茶餐厅，1952年开业的兰芳园则是香港现存历史最悠久的茶餐厅。时至今日，茶餐厅在香港饮食文化中的地位举足轻重，2024年4月，香港政党民建联要求政府申请把茶餐厅列入联合国非物质文化遗产，民政事务局表示会进一步考察和研究，以确认茶餐厅是否符合入选资格。

现时担任香港自由党副主席及第四届香港立法会（饮食界）议员的张宇人，在“申报港式茶餐厅文化为人类非物质文化遗产”修正议案发言稿摘要中提及茶餐厅有几点是非常值得作系统性的纪录，包括：

1、茶餐厅的演变过程，从战后难民的社会，如何利用殖民地管治及中西文化冲击的历史机遇，建构具备特色的民间饮食文化。

2、人文价值的建构过程，由大牌档、冰室演变成茶餐厅的集体回忆。

3、特色美食的制作方法，茶餐厅如何融合中西文化餐饮特点。

茶餐厅现在越来越流行了，在城市的某个角落经常可以看到茶餐厅的标志，茶餐厅装修也是别有一番风情的，大家有空不妨可以去感受一下。公司现状介绍：

2.1 公司名称

一起吧

2.2 公司结构

直线式

2.3 经营范围

咖啡 奶茶 西点 牛排等

2.4 服务宗旨

时尚 优质 舒适 健康 让顾客满意

2.5 人员及组织结构

店长1名 西点师2名 调制师2名 服务领班1名 服务员4名

2.6 人员能力分析

店长：能带领团队，激发团队热情，为客疯狂，为人诚实守信，具有良好的职业素养 西点师：具有中高级以上职业资格证书，从事该工作一年以上

调制师：具有中高级以上职业资格证书

服务员：有相应工作经验、沟通能力较好

2.7 人员分工

店长：

1、独立负责本店的日常管理工作；

2、对本店的行政、人事、营运、采购监管、企划执行、成本控制、人员流失、员工满意、顾客满意度、收银负全责；

3、负责带领全体门店员工为顾客提供良好用餐环境、可口的食品、满意的服务，为客疯狂；

5、协调好内部员工关系；

6、协调好本店所在区域相关政府部门的公共关系；

7、负责正确解决顾客抱怨，提高顾客满意度

西点师：

1、负责本店西点制作；

2、负责西点的研发更新；

3、负责食材的盘点与采购量 调制师：

1、负责本店的咖啡、的制作；

2、负责咖啡、的研发更新；3负责食材的盘点与采购量

服务领班：

1、发挥一线管理人员的带头作用，完成上级交代任务；

2、检查当班服务员的考勤，工作着装及个人仪态仪表，个人卫生，保证员工按要求上班和餐厅服务的正常开展 服务员：

1、负责服务顾客就餐；

2、协助采购食材；

3、店内的清洁工作

二 立项背景：

1.休闲茶餐厅市场竞争激烈，且市场品种和品牌众多，新品牌、新品种的不断涌现，使休闲茶餐厅市场被切碎细分，瓜分着消费者的钱袋，蜂拥挤占着市场。

2.品牌繁多的休闲茶餐厅分为供应堂食、饮品和仅以供应饮品为主两大类。全国有大小茶餐厅不计其数，各地品牌众多。在兰州市场，有知名茶餐厅20余家。

3.高档茶餐厅各方面较之中低档茶餐厅占上风，从广告宣传、营销水平、品牌号召力到消费者选择偏好，整体上低档茶餐厅不敌高档茶餐厅。高档茶餐厅利用的客观优势是室内环境幽雅，消费者现阶段对茶餐厅选择上的心理。但是，中低档茶餐厅前景良好，潜在巨大的消费客群，中低档茶餐厅才比较贴近于日常生活方式。世界知名“茶餐厅“品牌星巴克在世界上存在也已将近四十年。我国消费者对茶餐厅的认识有较快的提高，饮茶已不仅仅是老年人的选择，同时还是对一种本土文化的追求。

4.我国茶餐厅的市场份额有大幅度提高。从各业态来看，2024年百强企业中，休闲类餐饮企业以销售额比上一年增长43.25%，居各业态增幅之首； 2024年百强企业中，从营业额和增长速度来看，休闲餐饮依然发展迅猛，其营业额的增长速度远远高于百强中其他经营业态，增幅超过了50%。休闲饮品的代表性连锁企业以20%的速度逐年占据着越来越多的市场份额，部分非茶餐厅品牌也抢占着相当大的客群。

三 国内外行业研究现状及发展综述：

3.1 消费者状况

消费者已经形成周末、节假日去休闲茶餐厅的习惯，甚至是下班以后、闲暇之余去会会朋友或和家人散散心，经常光顾者占39.72%，偶尔光顾者占54.16%，只有6.12%的人从来不消费（从126份自己的调查报告中总结）。年龄结构明显偏轻。

消费行为特征：重品牌、重口感、重环境、重价格。认为外国品牌的茶餐厅就一定比本土的质量好、环境好，即使价格高！但已有一部分消费者认识到，国内的许多茶餐厅品牌，不仅环境质量越来越高，价格便宜，而且份量很足。在体验了本地茶餐厅的全方位的服务后，逐渐有许多消费者开始留意选择国内的品牌了。

3.2 竞争者现状

第一集团军：避风塘茶楼、仙踪林茶楼、星巴克，他们是领先品牌，品牌知名度高，企业实力强大，广告投入大；

第二集团军：花之林茶楼、肯德基、德克士、好食多，他们是强势品牌，消费者对其有品牌

偏好，有思维定式；其他全国各地众多茶楼都是杂牌军，是弱势品牌。

3.3 SWOT分析

优势：“文化、音乐、饮品“立体式的体验；独特的经营理念更容易吸引广大群众。劣势：金融危机给目标消费群设下一道心理屏障；客户忠诚度小，要不断推新。机会：压力过大，人们需要“喘气“的空间；网络点餐的逐渐扩大。

威胁：随着规模的不断增加，这类餐饮形态容易出现相对的供给过剩、产品和服务 同质化、未来市场竞争的激烈程度也会相应增加。

市场趋势：

(一)制约茶餐厅发展的因素

茶餐厅在香港人传统饮食文化中占有举足轻重的地位，但对我国目前餐饮消费的实际情况的分析却可以发现，茶餐厅正受到越来越多的因素影响与制约，造成这种茶餐厅发展停滞的原因主要有以下几方面

（1）包装上陈旧滞后，在产品策划宣传上缺乏品牌意识

广州地区的不少茶餐厅都是照搬香港地区的东西，不仅没有保留传统的东西，还没有自己去创新，对品牌的意识不高，宣传力度不够，要知道茶餐厅的品票效应是很重要的，缺乏这种意识令茶餐厅难以发展。

（2）价格得不到优势，传统的味道逐渐流失

茶餐厅的价格多在中等水平，适合于白领、学生等人群去光顾，其吸引人的地方在于他传统的味道。但根据我们的调查，在广州地区的茶餐厅服务水平参差不齐，食品味道也不尽如人意，还打着香港的旗号把价格升高，导致不少客源流失。

(二)茶餐厅的市场发展趋势

（1）以特色文化吸引大众

茶餐厅的特色香港文化浓厚，一杯香浓的丝袜奶茶和一件金黄的西多士，总能引起人们的无限回忆，我们组员认为茶餐厅的发展趋势就是以特色文化吸引大众，传统的东西一定不能丢，茶餐厅的核心价值在于它的传统文化，茶餐厅因围绕它的核心价值来发展。

（2）以优质的服务、良好的卫生立根

良好的卫生和优质的服务水平是茶餐厅市场发展趋势的重要一环。一个优质舒适的环境能令人乐而忘返，加上传统的味道，更是令人一试难忘。

**第五篇：茶餐厅创业计划书（通用）**

茶餐厅创业计划书范文（通用6篇）

在充满活力，日益开放的今天，越来越多地方需要用到创业计划书，创业计划书是一份全方位的项目计划。到底应如何拟定创业计划书呢？下面是小编精心整理的茶餐厅创业计划书范文（通用6篇），欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

茶餐厅创业计划书1

一、基本情况：

1、企业名：港式茶餐厅

2、行业类型：餐饮业

3、组织形式：个体工商户

主要经营范围：自己家乡的县中心，这里是人流的中心集合处

4、经营地点：福建省安溪县

面积：占地大概150平方米

选择该地点的理由：因为县中心处没有一间茶餐厅，该地点是人流车流的集中地带，交通方便，市场前景非常广阔。

5、创业者的个人情况：

姓名：王艺雅

性别：女

年龄：20

文化程度：大学

相关工作经历：曾经在餐厅里打工，懂得一点怎样经营，但在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

二、立项概述：

我是一名即将毕业的大学生，专业是管理专业，从小对经营方面感兴趣，而且家里也经营茶叶。

现在将要大学毕业，工作不好找，想凭者自己对经营的爱好和向往，一直希望在自己的家乡开一间茶餐厅，用此来发展自己。

我的家乡盛产茶叶，这使我从小对茶有着一种特殊的情感，而且现在有很大关于茶的食品逐渐发展起来，使我对此产生极大的兴趣。

根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而后行，因为这有非常大得风险，加上自己的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，追求环保，追求健康已成为一种生活时尚。

茶的很多功能都有助于身体健康。

绿色食品可以保证人们的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

三、市场分析

随着经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头。

目前我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小;快餐以西式快餐为主，肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。

相比洋快餐专业化、品牌化、连锁化的成功营销模式。

中式餐饮发展显然稍逊一筹，如何去占领那部分市场，是我们需要解决的问题。

随着人们对自身健康及食品安全关注程度的提高。

而洋快餐油炸、高能量为主的食品长期食用导致肥胖等问题曝光后。

饮食安全成为一个热门话题?如何给消费者一个放心安全的饮食，成为餐饮业今后发展的主题。

可以预见运用环保、健康、安全理念，倡导绿色消费将是今后餐饮业的发展趋势。

绿色餐饮的提出其实也是社会文明程度的进步，是一个新的餐饮文化理念。

在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚，这无疑给投资绿色餐饮业带来了契机。

四、市场调查

1、市场前景：茶餐厅是一个相对高级的餐饮场所，中餐包括：粥、粉、面、饭、点心、小食、炖品、烧烤、卤菜、小炒、火锅等;西餐包括：韩国料理、日本料理、法国料理等，适合追求生活品位的年轻人、情侣、商务人士、大学生等。

优质多元的菜品搭配，加上会员管理制度和一定的营销、推广活动，这是一个利润空间高、投资回报快的项目，目前已受到许多有意进军餐饮业的投资者的高度关注。

2、投资标准及回报：

(1)金额预算。

投资者可根据资金状况，考虑开社区店、标准店或旗舰店三种级别的茶餐厅，投资总额分别为8万元、10万元和15万元。

最好用投资总额的70%作为实际投资，30%作为备用资金，以应付开业之后的后续投入以及突发状况。

按10万元标准店进行投资，其中店面租金，2万元(一百平米米左右);淡雅而不失现代气息的装修，3万元左右;茶具和其他设备(桌椅、空调、音响)，2万元;各种茶叶、食品、水果，2万元。

(2)、收益评估。

茶餐厅每日营业14小时，平均日接待顾客一百五十人，每人消费25元，日营业额可达3750元，按20%的纯利润率计算，日盈利750元，月盈利2万多元。

投资者可于半年内收回成本，第一年盈利可达10万元以上。

3、附近同行餐营业调查：附近有沙县小吃、西式快餐店、中式快餐店、大排档、小炒之类。

除了西式快餐店外，其他的饭馆环境均比较差，不注重卫生。

人们生活水平提高，需要的物质有所改善与增加，生活方式改变，大多数消费观念增强，更加追求精神文明。

而且在几百米之内有好几个大型商场，多所中学，更有助于顾客的增加。

茶餐厅创业计划书2

今天，在香港大街小巷随处可见的茶餐厅，大约出现在半个世纪以前，当时英国殖民时期的香港，由于受西式生活习惯影响，一些港人开始喜欢喝西茶，但因为无法光顾这些专为外国人而设、收费高昂的西餐厅，因此出现了平民化的西餐厅，当时多被称为餐室或冰室，也就是现在茶餐厅的前身。

至于茶餐厅名称的来由，虽然莫衷一是，但或许与其招呼客人的一项特色有关：每当客人一坐下，伙计（侍应）便按人头端出清茶奉客。

茶餐厅之所以广受港人喜爱，除了上菜快速、物美价廉的原因外，主要还是因为它将西式饮茶的茶点改良成更符合港人的口味，因而出现所谓的港式茶餐，如港式叉烧炒意大利面，西式牛扒配中式炒饭等中西合璧的茶餐。

此外，勇于尝试的香港人，就连茶餐厅里的饮料也不放过，创造出无数结合中西饮品的港式饮料，除了众所皆知的半咖啡半奶茶的“鸳鸯奶茶”外，还有咸柠七（七喜Sprite汽水加柠檬片和盐）、姜七（姜汁加七喜Sprite汽水）等五花八门的饮料。

体会香港文化精神

到了60年代，茶餐厅开始蓬勃发展，茶餐也从中式、西式，扩展到日式、泰式、马来式等无所不包，眼花缭乱的境界；几乎每家茶餐厅在其大同小异的餐单中，都有其独具创意又广受顾客欢迎的茶餐。难怪有人说，要研究香港文化和精神，就一定要到这里的茶餐厅体会。

这里的顾客，有的穿西装打领带，有的穿衬衫和拖鞋；有的谈生意、有的看报纸、有的聊天，他们不分阶层和男女老少，全都聚在这里共同享受自己喜爱的美食。

这些和港人生活密不可分，早已成为香港文化一部分的茶餐厅，自从大量出现在小说，电视剧以及饮食杂志的报道后，地位也从平民化餐厅跃升成为最具香港特色的餐厅，甚至成为当地旅游协会向外地推销香港时的卖点之一。

餐室自开业以来就有的柚木隔板仍和旧式圆形白底黑字的时钟相伴着；挑高的天花板上，依旧挂着传统白色吊扇；二楼背对背而坐的卡位（雅座），仍旧倚着绿色铁窗，共同目睹窗外半个世纪以来的物换星移。

传统金字招牌

位在中环结志街的兰芳园茶餐厅，虽然四周楼宇愈建愈高，但兰芳园一直以餐厅自开业以来的原有风貌，迎接50多年来到此惠顾的新老顾客。在店内除了保留传统的茶餐外，更随着时代的变迁，研创出多款迎合现代港人口味的餐点。

“驰名丝袜靓奶茶，金牌秘制猪扒饱”是兰芳园的金字招牌，而许多初次听到丝袜奶茶之名的人，一定会好奇地问，真的是用丝袜来冲茶吗？

该餐厅第二代经营人林俊业解释，港式奶茶的制作其实大同小异，之所以叫丝袜奶茶，源于其母亲当年以亲手缝制的小布袋，取代当时常用的大布袋冲茶，冲完茶后的小布袋，由于外形和颜色看似丝袜，许多顾客因此给它取名为丝袜奶茶，因为味道特别香浓新鲜而广受大众喜爱。

茶餐厅创业计划书3

在大学中一直被诟病的就是大学茶餐厅的饮食问题，大学的饮食质量不高已成为公认的问题，仅仅是满足了学生们的温饱问题，而质量却远远没有达到学生们的要求。部分大学的饮食状况令人担忧，甚至有的大学茶餐厅出现了集体中毒事件。

本企划就是根据这一点，为了保障大学生的饮食安全，提高大学生的饮食质量，成立大学饮食联盟，旨在为高校大学生提供价格低廉安全高质并富有特色的食品，并且同时为各高校提供一定的勤工助学岗位，帮助贫困生更好的完成学业。

创业机构设置：

大学饮食联盟为总部，在高校通过考核招收大学毕业生并且签订一年工作合同培训后在所在高校设立高校饮食分部。

大学饮食联盟在各地适当选址建立蔬菜种植基地，水果种植基地以及牲畜养殖场，建立配送车队，为各高校分部统一生产配送蔬菜水果等食品原料。并且和农业研究机构合作通过高科技不断提高所生产原料的质量，降低成本。

大学饮食联盟总部设立管理培训部门，各高校饮食分部在所在高校选择招收大四非考研大学生为管理人员，并送培训部门培训。

大学饮食联盟从厨师培训学校招收厨师进行适当培训后送各高校饮食分部担任厨师，同时各高校饮食分部自行招收学生或者社会下岗人员作为窗口服务员。

大学饮食联盟总部不定时到各高校进行质量抽查，保证大学饮食联盟提供服务保质保量。

创业细节：

1.大学饮食联盟的经因范围是特色食品，如鲁菜，川菜，粤菜等以及地方名吃，并且进行学生生源地调查，根据高校地理位置适当调整各菜系以及地方名吃的搭配，使来自不同地方的学生都能吃到适合自己口味的饭菜。

2.大学饮食联盟的经营理念是一切为了大学生吃的更好。

3.大学饮食联盟以提供助学岗位，交纳一定茶餐厅租金为条件同各高校进行洽谈，为大学饮食联盟的发展壮大铺平道路。食品原料由大学饮食联盟负责统一生产配送，在降低食品原料成本的同时保证食品原料的高质安全。

4.大学饮食联盟招收的管理人员为本校大四非考研学生，让深受大学饮食质量低下之苦的大学生监督员工的工作，切实保证大学饮食联盟所提供食品的安全与质量。

茶餐厅创业计划书4

一、项目简介：

本店拟取名称为“xxx快餐馆”,是二人合伙企业。主要为人们提供特色午餐/晚餐及夜宵。本店打算开在xxx,提供广式、港式风味的快餐和小吃，面积约为100平方左右。

本店需启动资金30万元，本人自有资金xx万，合伙人自有资金xx万，贷款xx万。

二、市场分析：

据我们近期的市场调查，xx路附近目前提供港式风味的快餐厅较少，直接竞争对手相对较少，会吸引较多的年轻顾客前来猎奇体验。

本店的目标客户群是附近的写字楼白领及小区住户。xx区商圈白领较多，高档住宅区较多，人流量较大，消费能力强，人均消费较高，可以保障本店得到持续的收入。

小本店刚开业,想要打开市场,必须要在服务质量和产品质量上下功夫,并且要进一步扩大经营范围以满足消费者的不同需求。短期目标是在繁华市区站稳脚跟,1年内收回本钱。长期目标则是逐步发展成为一家经济实力雄厚并有一定市场占有率的餐饮连锁公司,在众多餐饮行业品牌中闯出一片属于自己的天地,并成为餐饮行业的著名品牌。

三、店面设计及产品服务：

1、店面设计

本店面积在100平方米左右，装修色调明亮，简洁，大方，加装港式风情的软装饰品，以突出小资情调氛围。在营业期间会播放一些轻柔的音乐，给顾客营造一个充满轻松愉快的就餐环境。

2、产品开发及定价

主要有以下几类：

（1）、饮品系列：

特浓丝袜奶茶 12元/杯

岩盐芝士盖奶茶 15元/杯

椰果奶茶 12元/杯

相思红豆 12元/杯

双拼奶茶 13元/杯

原味冻奶茶 12元/杯

港式鸳鸯 14元/杯

维C利纳宾 10元/杯

咸柠泡泡 12元/杯

百香果泡泡 15元/杯

西柚泡泡 13元/杯

朱古力 10元/杯

阿华田 10元/杯

暖暖姜茶 10元/杯

（2）、甜品系列：

龟苓膏 12元/杯

椰果西米露 12元/杯

红豆西米露 15元/杯

芒果汁 25元/杯

芒果西米露 15元/杯

芒果龟苓膏 15元/杯

（3）、小吃：

炸猪排 12元/个

咖喱鱼蛋 10元/个

沈记杂丸 15元/个

原味鸡蛋仔 13元/个

西多士 15元/个

炸中翅 13元/个

（4）、老鸡汤面：

鸡汤云吞 23元/碗

鸡汤云吞面 20元/碗

鸡汤杂丸面 22元/碗

鸡汤牛丸面 25元/碗

（5）、港式汤面/粉/粥:

番茄牛筋牛肉面 25元/碗

咖喱鱼蛋粉 18元/碗

餐蛋汤公仔面 22元/碗

鸡排汤公仔面 25元/碗

烧鸭面 22元/份

叉烧面 22元/份

海鲜酸辣汤粉 26元/份

窝蛋牛肉粥20元/份

鸭骨粥 18元/份

皮蛋瘦肉粥15元/份

（6）、套餐类：

烧鸭饭 22元/份

叉烧饭 25元/份

猪颈肉饭 28元/份

盐焗鸡腿饭 30元/份

香菇卤肉饭 22元/份

滑蛋虾仁饭 30元/份

照烧鳗鱼饭 32元/份

家乡牛腩饭 28元/份

黑椒猪排饭 22元/份

咖喱猪排饭 22元/份

黑椒牛排饭 30元/份

照烧鸡排饭 28元/份

四、营销计划

为吸引顾客，本餐厅会通过不断地尝试来研发挖掘新品种产品，新品种产品会成为本周的推荐产品，在推出的前一周会特价销售，如果反响好的话会成为本店特色产品。为了不被认同而被超越，我们会不断地推出新产品、节日产品和周年产品。如情人节：推出情侣套餐，光棍节：推出单身套餐。不断地因特色而吸引顾客，使顾客对本店印象深刻，并逐渐地形成口碑，成为企业的无形的品牌资产。

茶餐厅创业计划书5

一、企业概要

1.公司名称：xxxx茶餐厅

2.组织形式：个体工商户

3.营业地点：南通大学内

4.主要产品：港式茶饮、糕点、炖品、冰激凌

5.业务方式：早餐、早午茶、下午茶

6.服务宗旨：美味、时尚、优质、健康，让顾客满意

8.企业经营理念：现代港饮港食的都市时尚风格、新鲜快捷、时尚美味、平民化。

9.经营战略目标：发展极具现代都市特色的，体现港式风情的优美环境，打造一个平民化的健康餐饮品牌。

二、市场分析

1.行业的基本特点

1)食品多样化：茶餐厅供应了中式及西式的食品，更有不少香港有的饮食。一间小小的餐厅菜单内往往有数十种食物，选择繁多，顾客可以随意搭配，以选择合适的食品。

2)讲求效率：顾客光顾后自行到收银处付费，而且不需要等候，由点菜至结账都讲求速度。

3)食品价钱相宜：传统食肆售卖的食品价钱通常比较贵。茶餐厅里的一顿饭可能只需10多元，茶餐厅里的常餐、快餐会包含饮料，或免费提供清水或热茶。

2.可行性分析

1)南通的港式茶餐厅不多，而且价格较高，实惠优质的茶餐厅，正迎合大学生追求品质和低消费的特点。

2)虽然学校有食堂和很多摊点，早上忙于上课的学生，买早餐依然拥挤，所以快捷的茶点定会受学生亲睐。

3)大学生上课的时间不统一，所以吃饭的时间就不会集中。推出早午茶和下午茶正好满足大学生的这种需求。就算有些学生没到吃饭时间，也会想买些饮品和小点心。

4)茶餐厅的食物品种多，每次都可以换着搭配，每次都有不一样的口感，对于乐于尝试新鲜刺激的大学生，很有吸引力。

5)港式茶餐厅的店内环境时尚、优雅、舒适，适合大学生休闲聊天、约会，享受小资情调的休闲氛围，更能体验到人性化的服务和更具人文特色的文化氛围。

3.竞争状况

校园内有不少快餐店，比如快乐驿站、豪大大香鸡排和喔喔鸡排。更有不少饮品店，比如嘟可、舞茶道和七杯茶。这些商家在学生中形成很强的\'品牌意识。还有食堂、北街一些摊点价格非常便宜，比我们有价格优势。

4.未来发展趋势

虽然现在出现了个别连锁式茶餐厅，与一定数量港式茶餐厅，但根据市场调查资料显示，价格普遍偏高。再加上港式茶餐厅的特色食物和服务，以及时尚、舒适的环境，我们应该能有效地打入学生市场。在学生中树立好的口碑后，寻找投资者，可以在南通其他地方开分店。

茶餐厅创业计划书6

一、基本情况

1、企业名：蔚蓝风港式茶餐厅

2、行业类型：餐饮服务业

3、经营地点：学校周边地区

4、面积：占地大概50平方米

5、创业者的个人情况：姓名：李景松、何瑜、胡家辉、包凯行、胡娜

蔚蓝风港式茶餐厅。我们是一家本着服务大众为主的休闲茶餐厅，在提供美食享受的同时给人们以精神上的放松，我们除了正常餐厅所满足顾客的要求外，还提供了桌游以及书籍等娱乐休闲方式。我们在原本港式早茶文化上根据时代的变化而进行了改进，在保留原本传统文化的基础上加入了新星文化，使我们更容易融入市场，满足人们的文化需求。

二、产品或服务及其特征

大学食堂普遍存在脏、乱、差问题。而且食堂基本上都是个人承包经营，与学校都没有太多的联系，在一些问题上学校对食堂并不能有效和及时的管理，都是在问题发生以后，才会采取相关的措施，引以为戒，并不能在问题发生时及时有效的解决。因此，一个安静优雅、能够提供各种茶点和饮品的茶餐厅一定会受到学生们的欢迎并且是众多情侣梦想中的休息和约会地点。现在大多数大学生是90后追求个性群体，他们对生活有一定的追求，他们想享受一定程度的品质生活。因此，我们本着服务学生的原则构建一个环境优雅，服务优良休闲娱乐的茶餐厅。成为了学生享受闲适生活的不二选择。休闲茶餐厅是近年来刚刚提出的新型理念，是含有休闲成分和项目，能使来宾充分感受到休闲滋味的娱乐休闲就餐方式。会使人在就餐时既感到舒服、又能释放紧张情绪、获取愉悦的感觉。本餐厅除了叉烧包、云吞面等港式茶餐厅招牌菜以外还提供书籍报刊等休闲读物，并且还有最近风靡全中国的桌游。

三、市场需求和所属行业的竞争和发展趋势

茶餐厅，是一种起源于香港的快餐食肆，提供揉合了香港特色的西式餐饮，是香港平民化的饮食场所。随着香港人口的移动和香港文化的传播，香港以外的地方也不难找到茶餐厅的踪影，中国大陆、海外的唐人街等有茶餐厅算是寻常不过。就市场调研情况来看，茶餐厅在各大高校周边存在很大的市场潜力

1、是茶餐厅在内地属于新生事物。一般新生事物都将拥有巨大的市场！中国内地目前为止，茶餐厅数量还是比较有限，目前主要集中在北京、上海等地，那生意可不是一般的火。现在的餐饮市场就是一个抢占商机的市场，谁抢占了商机，谁就必将获得丰厚的回报！

2、是茶餐厅是属于中西结合的餐厅。投资西餐，您可能担心消费群体不大能够接受。投资传统中餐，您可能害怕竞争力太大，没有特色！那么投资茶餐厅绝对是一个不错的选择！因为茶餐厅涵盖中西餐，而且有传统的饮品，当然包括咱们中国的茶文化了！

3、是茶餐厅的基本特点：比如出品特别快，味道特别鲜美，环境特别雅致等等这些特点决定着其生命力特别

4、经过我们对周边高校的市场调查，在高校区周围没有一家可以让人放松心情、缓解压力的休闲娱乐式茶餐厅。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！